

mercadoindustrial.biz

punto de encuentro de la industria

Nº 20 / 9 - Revista de información multisectorial para la industria con novedades en maquinaria, logística, tecnología y servicios.

Entrevistas, artículos, novedades y mucho más...

100% AUTOMÁTICO

A la ciencia por la experiencia.



Al fin se puede hablar claramente de crisis sin que se sienta uno como Galileo. Se ha tardado mucho y parece que lo único que interesa es buscar culpables. Ya se sabe, es costumbre muy mediterránea solucionar los problemas descalificando a la fuente y escondiendo la cabeza.

Hemos pensado una receta: La búsqueda de la excelencia utópica, el valor añadido "por la cara" y el éxito idealizado en la profesionalización de la Alta Dirección de las empresas deben ser sustituidos por las claves tradicionales del oficio. Vamos, lo de "zapatero a tus zapatos". A saber: Trabajar no por el pelotazo sino para cubrir útilmente las necesidades de los clientes, definir bien los márgenes contables, dominar la técnica y saberla transmitir con verdadera formación profesional, creer en la comunicación y considerar el talento como un patrimonio. Todo sin olvidarnos de disfrutar con lo que hacemos. Trabajar para vivir y no al revés.

Quizás estemos hablando de un ajuste hacia nuestra verdadera posición económica en el mundo. Quizás también, un paso atrás para dar impulso a nuestras expectativas futuras. Pero la verdadera explicación del crecimiento se resume en tres palabras: el conocimiento, el esfuerzo y la constancia. Vamos, el verdadero talento.

Debemos hablar urgentemente con las personas jubiladas, prejubiladas y las que dejaran el mercado laboral próximamente para que nos expliquen cómo sacaron de dentro su talento. Hay que escuchar bien. Lecciones de realidad económica y social gratis…

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

La amenaza de un descenso en las ventas de coches obliga a ofertar. Oportunidad para los compradores.

El éxito de Bicing en Barcelona. Trasporte público y ejercicio físico en sabia combinación. El tema funciona.

Los éxitos de Nokia, Apple y todas las empresas innovadoras. Esa es la clave.

Abajo

Que la inflación suba por encima del 4 y pico por cien. Aunque nadie se asusta, hay que poner remedios urgentes

Que, aun así, los bancos y cajas sigan con sus beneficios al alza. Vox populi: Ya sabemos quien vive.

Que la economía mundial dependa en gran medida de lo que se decida en las elecciones en los EE UU. Hay muchas formas de imperialismo frente a las que Europa debe dar su respuesta.

“Para emprender una iniciativa debes confiar al 100% en tus socios”.



Bruno Juanes, socio director de Grupo Galgano.

¿Cómo y cuándo empezó su andadura el Grupo Galgano?

El Grupo Galgano fue creado en 1962 por su actual presidente, D. Alberto Galgano y en España está presente desde 1991, primero bajo una *joint venture* con la extinta Coopers & Lybrand y luego como *spin off* de PwC, tras la compra de Coopers por Pricewaterhouse en 1998. Creo que para emprender una iniciativa debes confiar al 100% en tus socios y contar con una buena financiación para el crecimiento. Estas, al menos, considero que han sido las claves del éxito de nuestra aventura empresarial, que se remonta a 1998. Por aquel entonces, ocupaba el cargo de senior manager en Coopers & Lybrand. La firma tenía, en ese momento, un acuerdo de colaboración con la compañía Grupo Galgano de Italia. Pero en 1998 Coopers & Lybrand y Pricewaterhouse se fusionaron, lo que supuso el final del acuerdo entre Coopers & Lybrand y Grupo Galgano.



“La clave de este sistema de producción es la identificación y eliminación sistemática del despilfarro”.

Fue en este contexto cuando -junto a dos de mis compañeros; Ignacio Tornos y Ramon Antelo - decidimos que había llegado el momento de emprender nuevos rumbos.

Una noche nos reunimos en casa de uno de ellos y, casi sin darnos cuenta, empezamos a hacer números en una servilleta. Poco a poco fuimos diseñando un plan de negocio que contemplaba desde la parte económica hasta los clientes que cada uno podría aportar. El siguiente paso fue elaborar un plan estratégico de negocio bien definido para ir a presentárselo a Alberto Galgano en Italia, quien se mostró entusiasmado con la idea de recuperar el negocio en España.

Fue así como el día 3 de agosto de 1998, con un capital social de tan solo 3.000 euros, se creó Galgano España S.L. Su primera facturación -tan sólo seis meses más tarde- alcanzaba la cifra de 600.000 euros. Coty Astor, la Secretaría General de Turismo y Siemens fueron nuestros primeros clientes. Desde entonces, la compañía no ha parado de crecer.

¿Cómo define, en pocas palabras, el Sistema Lean?

El término Lean es una palabra inglesa que aplicada a un sistema productivo significa ágil, flexible, es decir, la capacidad de adaptarse sin esfuerzo a las cambiantes necesidades del cliente. La filosofía de esta herramienta, que nace del sistema de producción de Toyota, desarrollado por Taiichi Ohno en los años 50, implica una mejora continua y con pequeños pasos de los procesos operativos, con mayor rapidez y en mayor grado que los competidores.

El objetivo que se plantea es el de mejorar la productividad en cuatro frentes: la calidad (producir más y mejor), el plazo (producir en el tiempo que necesita el cliente), el coste (producir a un coste que permita generar más recursos) y mejorar las condiciones de trabajo.

¿Cómo llegamos a todos estos objetivos? La clave de este sistema de producción es la identificación y eliminación sistemática del despilfarro ("muda"), es decir, de cualquier actividad desarrollada que consume recursos pero que no aporta ningún valor.

El método Seis Sigma, ¿en qué consiste?

El método Seis Sigma se enfoca a la mejora de la calidad con el objetivo de reducir la variabilidad de los procesos. Para alcanzar este objetivo,

Seis Sigma requiere el uso intensivo de numerosas herramientas estadísticas que permiten identificar y eliminar las causas de la variabilidad de los procesos y conseguir que estos lleguen a realizarse con el mínimo posible de defectos.

¿Y Lean Sigma?

Lo que caracteriza a este método es que combina los puntos fuertes de los dos enfoques anteriores: la velocidad en la consecución de resultados y la orientación a un modelo de producción *World Class* -propio de *Lean Manufacturing*-, con el enfoque a medio/ largo plazo para reducir sistemáticamente la variabilidad de los procesos -propio de Seis Sigma-.

Se trata de una filosofía empresarial aplicada con éxito en grandes procesos de producción. ¿Puede aplicarse también a empresas de servicios y administraciones?

Cada vez estamos aplicando con mayor éxito estas técnicas inteligentes de mejora de la productividad en más administraciones públicas y en empresas de servicios (hospitales, centros educativos, compañías de suministros y energéticas…). Una mejora organizativa del espacio de trabajo o el establecimiento de una correcta pauta de los procesos de trabajo pueden llegar a conseguir resultados tan impactantes como un 24% de mejora de la productividad del quirófano de urgencias de un gran hospital, un 50% de reducción del tiempo de espera o en los errores de gestión de trámites administrativos.

No todas las empresas son como Toyota. ¿Puede una Pyme plantearse su crecimiento basándose en estos conocimientos?

Por supuesto. De hecho, Grupo Galgano ha realizado múltiples proyectos para pymes con resultados altamente satisfactorios. Es importante resaltar que todos estos métodos son aplicables en diferentes áreas de las empresas, en distintos sectores y en diferentes tipologías de organización.



"El término Lean es una palabra inglesa que aplicada a un sistema productivo significa ágil, flexible, es decir, la capacidad de adaptarse sin esfuerzo a las cambiantes necesidades del cliente".

También las soluciones tecnológicas aportan eficacia y beneficios. ¿Consideran la tecnología frente a su filosofía de gestión como una competencia?

En absoluto. Más bien al contrario. Desde Grupo Galgano apostamos por una economía cada vez más competitiva y productiva; y, en este sentido, creemos firmemente que aunar una tecnología puntera con sistemas de mejora continua basados en las metodologías Lean pueden aportar grandes incrementos de la rentabilidad las organizaciones, con independencia del sector en el que opere.

¿De qué manera colabora Grupo Galgano con sus clientes y cuál es su compromiso?

El compromiso de Grupo Galgano con el cliente es absoluto desde el principio. Nosotros ofrecemos proyectos de consultoría integral, es decir, trabajamos desde la detección del problema y la implantación de la solución hasta el acompañamiento y la formación al cliente durante la ejecución.

Al iniciar cualquier proyecto, Grupo Galgano siempre estudia en profundidad la realidad específica de cada cliente y del sector en el que opera para identificar y aplicar soluciones sumamente personalizadas. Para todos ellos, el Grupo pone a su

disposición las técnicas de gestión y herramientas más avanzadas.

¿Cuánto dura un proceso de adaptación y quién, dentro del escalafón de una empresa, interviene el mismo?

En función de la técnica empleada y de la realidad del cliente, nuestros servicios pueden perdurar desde una sola semana hasta muchos meses. Con el *Gemba Kaizen*, por ejemplo, debemos obtener un mínimo de un 20% de la productividad en tan sólo 5 días. La aplicación completa de un programa Lean Sigma, sin embargo, pueden demandar de un proceso de varios años para consolidarse y conseguir los extraordinarios resultados planteados.

Este sistema de gestión altamente competitivo permitió a Toyota salir airosa de la crisis de los 70. Sin embargo, la tónica general del tejido empresarial español para salir del paso ante cualquier crisis es la de reducir el personal. ¿Cómo rebaten este planteamiento?

Una de las grandes ventajas que presentan estas metodologías es que al eliminar todas las tareas que no aportan ningún valor añadido al cliente permiten a la empresa destinar los mismos recursos a funciones más cualificadas e incrementar así la rentabilidad. Este planteamiento de negocio resulta mucho más rentable, inteligente y solidario que la reducción drástica del personal, la subcontratación, o la deslocalización de centros productivos al extranjero, métodos de mejora mucho más drásticos y que no necesariamente ayudan a mejorar la competitividad del conjunto de nuestra economía.

www.galgano.es

Bruno Juanes es desde 1998 socio director de Grupo Galgano



Es natural de Madrid y reside actualmente en Barcelona. Está casado y tiene dos hijos.

Es aficionado viajar y a la fotografía, habla Inglés, Italiano y catalán y es, además, instructor de buceo. Su licenciatura en Ciencias Químicas por la Universidad Autónoma de Madrid está ampliada con un postgrado en Bioquímica Genética de la University of California y posee los Masters en Administración y Dirección de Empresas en ESMA y PGD por el IESE.

Hannover Messe 2008 avanza a plena marcha.

Tras el éxito de la pasada edición del más destacado evento tecnológico del mundo, las expectativas son altas. Prueba de ello es el gran crecimiento de los expositores de los sectores de 'Energía' y 'Automatización' que ya han confirmado su participación

Los grandes temas de Hannover Messe 2008 son: automatización industrial, tecnologías de la energía y protección climática, subcontratación y servicios, así como las tecnologías de vanguardia. De los 240.000 visitantes de la anterior edición, un 95 por ciento eran visitantes profesionales. Tal cantidad de visitantes aumentó en general en todas las ferias monográficas. El crecimiento fue tanto autóctono (un doce por ciento) como internacional, especialmente el de los visitantes procedentes de los países de la UE, de los demás países de Europa Occidental y de América. Es difícil encontrar un evento que ofrezca tal posibilidad de analizar procesos industriales y nuevas tecnologías a nivel interdisciplinario, así como de establecer contactos internacionales de alta calidad entre ofertantes y usuarios.

Un éxito que se repetirá es 'TectoYou', una apuesta para promocionar las nuevas tecnologías entre escolares y universitarios que esperan consolidar en esta nueva edición. En la edición anterior participaron 23.500 escolares y universitarios a los que animaron a dedicarse a las profesiones técnicas. Todo un ejemplo...

Japón es el país invitado para esta nueva edición. Este hecho ha creado grandes expectativas no sólo porque es uno de los países industrializados de primera línea sino también porque predomina especialmente en el campo del desarrollo de tecnologías punta industriales. Previsiblemente, la presentación japonesa se centrará en sectores fuertemente innovadores como la robótica, las microtecnologías y nanotecnologías, las tecnologías medioambientales y de la energía, así como la Biotecnología y "Ciencias de la Vida". Un punto culminante será además la Cumbre de Negocios Germano-Nipona.

Hannover Messe reunirá diez ferias internacionales bajo un mismo techo del 21 al 25 de abril de 2008. En este marco se presentaran: "INTERKAMA+", "Factory Automation", "Industrial Building Automation", "Digital Factory", "Subcontracting", "Energy", "Pipeline Technology", "Power Plant Technology", "MicroTechnology" y "Research & Technology".

www.hannovermesse.de



"La feria de Hannover es un punto de encuentro para los que toman decisiones"
Wolfgang Pech, vicepresidente Hannover Messe.

ISM Servicios Logisticos promociona toda una gama de prensas verticales.

En las empresas, la introducción de criterios de reducción, reutilización y reciclaje de residuos en sus procesos de producción, así como en el desarrollo del resto de actividades empresariales, se está configurando como una interesante estrategia que, lejos de producir pérdidas económicas, es capaz por sí misma de reportar beneficios tanto sociales como económicos. La correcta gestión de los residuos supone por tanto un valor añadido para la empresa, lo que supone una oportunidad de mejora competitiva.

De forma paralela al suministro de contenedores metálicos para residuos, y movidos por la demanda de nuestra clientela, ISM Servicios Logisticos, S.L. importa, distribuye y da servicio de mantenimiento de una amplia gama de prensas verticales destinadas a la compactación de materiales tan diversos como cartón, plástico, poliestireno expandido (EPS), "big-bags", botellas de plástico (PET), espumas, botes, textil, latas, bidones, etc...

Como principales ventajas atribuibles al uso de prensas verticales destacan la mejora de la logística interna, un mejor entorno de trabajo, el incremento del espacio libre, el ahorro en mano de obra, la reducción del coste de gestión de residuos, la menor inversión para la contención de los residuos y el aumento en los niveles de seguridad pasiva y activa.

www.ismcontenedores.com



"Tenemos clientes fieles desde el primer día y les estamos muy agradecidos".

Laura Ros, gerente de General de Recambios S.L.

Háblenos del origen de General de Recambios S.L.

La empresa se fundó en 1983, por lo que este año celebramos nuestro 25 aniversario, y es una empresa familiar. En nuestras oficinas trabajamos cinco personas y contamos con una red de colaboradores autónomos.

¿A qué se dedican exactamente?

Nos dedicamos a la venta en exclusiva de recambios para carretillas elevadoras. También todo lo que tenga que ver con las carretillas, desde la venta de usadas hasta la reparación y mantenimiento de las mismas. Pero principalmente a la venta de recambios de todas las marcas del mercado. Tenemos clientes fieles desde el primer día y les estamos muy agradecidos.

Suministramos piezas de recambio y complementos para todo tipo de carretillas: asientos, destellantes, acústicos, etc...

¿Cuántos productos tienen en catálogo?

Como lo tocamos todo, no tenemos un catálogo de productos porque sería enorme. Pero tenemos repuestos para todas las carretillas. También ofrecemos algunos componentes para maquinas industriales.

¿Qué opina del panorama actual del sector de las carretillas?

Los países asiáticos están exportando mucho. Cada vez están entrando más máquinas que provienen de China con su propia marca o fabricadas allí con marcas europeas. Por eso te encuentras que los recambios ya no tienen la marca que ofrecías y tienes que buscar constantemente nuevos proveedores.

¿Hasta dónde llegan en su negocio?

Trabajamos a nivel nacional y europeo.



www.generalrecambios.com

En General de recambios S.L. disponen de repuestos para cualquier marca del mercado, reparan motores hidráulicos y eléctricos y fabrican cualquier pieza según muestra. También disponen de implementos como faros destellantes, asientos, alarmas marcha atrás, cinturones de seguridad y recambios para Dumper, barredoras y similares. Son expertos en la reparación total de carretillas.

PREMO abre oficina comercial en Corea y muestra la primera antena RFID disponible para 20 Khz

Premo, el mayor fabricante español de componentes inductivos, abre una nueva oficina comercial en Corea. Esta acción ha permitido la apertura del mercado coreano de RFID, la realización de nuevos contactos y la mejora de las relaciones con el país.

La compañía ya tiene dos fábricas en Asia, concretamente en China, donde en 2001 abrió la primera planta especializada en la producción de transformadores planares. La nueva fábrica tiene 2,800 m2 y tiene 185 trabajadores directos y 400 indirectos.

China fabricará catorce millones de vehículos en 2010 y Grupo Premo -con fábricas en España (Barcelona y Málaga), Marruecos y China- se prepara para atender esta demanda. Asimismo, a finales de junio de 2007 inauguró su segunda fábrica en Wuxi (China).

Premo tiene clientes importantes en Corea del Sur como Kaicom, el principal diseñador y fabricante de sistemas de telecomunicaciones basados en la tecnología wireless y PLC. Además, trabaja con la compañía Victeck Co. Ltd., especializada en Sistemas militares electrónicos y Sistema de fuentes de alimentación, desde hace 6 meses, para desarrollar una antena tridimensional específico para la aplicación de un tag a 20khz.

www.grupopremo.com



Fábrica en Wuxi (China).



Solución integrada de un sistema de picking por voz y vehículos autoguiados (AGV).

En ocasiones las innovaciones más interesantes proceden de la integración de varias ideas implementadas ya con éxito pero nunca combinadas entre sí.

Este es el caso de Marktkauf, una cadena de hipermercados líder en Alemania, donde Dematic ha diseñado y desarrollado un nuevo concepto de picking llamado PbV (Pick by Voice) asistido por un AGV (Automated Guided Vehicle). Este nuevo concepto ha eliminado casi por completo actividades improductivas y como consecuencia, ha elevado exponencialmente la productividad a partir de su implantación.

Marktkauf pertenece al grupo Edeka y es el responsable de dar servicio logístico a los diferentes sectores de ventas del grupo. Los centros de distribución envían a sus 186 hipermercados una cantidad anual de artículos por valor de 1,500 millones de euros.

El objetivo de Marktkauf era reducir los costes logísticos al mínimo, mejorando la eficiencia y el nivel de servicio en la preparación de pedidos en las diferentes zonas de almacenaje: seco, frío y productos frescos. Para alcanzar este objetivo, el operario debe liberarse de tareas tales como capturar y confirmar órdenes de pedido, conducir y transportar palets y realizar posteriores actividades de manipulación como el enfardado y el etiquetado. Estadísticamente se ha comprobado que estas tareas improductivas pueden suponer hasta el 60% del tiempo. Por lo tanto, la premisa era "*El tiempo total de trabajo del operario se debe destinar a picking*".

Dematic desarrolló en dos fases la solución para la preparación de pedidos basada en el picking controlado por voz con AGVs.

En la primera fase se implementó el picking por voz que transformó el proceso anterior de preparación de pedidos eliminando por completo el papel.

En un sistema de picking por voz los operarios llevan unos auriculares y un micrófono, así como un terminal fijado al cinturón que además del reconocimiento de voz se encarga de la comunicación con el servidor mediante radiofrecuencia. Las instrucciones son enviadas por el sistema y posteriormente confirmadas por el operario verbalmente, el cual se puede concentrar por completo en sus tareas principales ya que solamente tiene que escuchar, hablar y verificar ("Eyes free, hands free"). Esto hace el proceso de picking más efectivo y con menos errores.

En la segunda fase, se integró el sistema de vehículos autoguiados. Estos vehículos automáticamente transportan un contenedor vacío hasta la posición indicada de picking en donde se encuentra el operario, lo acompañan mientras éste realiza sus labores de picking y una vez completado el contenedor, lo transportan a la zona de embalaje y expedición. Si el pedido requiere otro AGV, el sistema de gestión envía un vehículo adicional a la posición donde se encuentra el operario para que pueda completar su labor de picking. De esta manera se evitan los transportes innecesarios y las continuas subidas y bajadas de la carretilla por parte del operario.

Con esta solución se consiguió: un aumento de productividad del 90%, además de una reducción de la tasa de errores (hasta un 60%), el aumento del nivel de servicio, un proceso más ergonómico, un aprendizaje más rápido -e intuitivo- para nuevos operarios y la integración total de diferentes procesos de la preparación de pedidos: picking, enfardado y etiquetado, entre otros.

www.dematic.es.



Las etiquetas RFID de Avery Dennison demuestran la máxima eficacia.

Avery Dennison, la compañía global especializada en materiales de oficina, etiquetas para el sector retail y sistemas de etiquetaje e identificación de marca, hace públicos los datos de fiabilidad en las lecturas de las etiquetas RFID suministradas a Throttleman, una de las primeras compañías de moda destinada a hombres, mujeres y niños.

En marzo de 2007 Throttleman iniciaba el piloto RFID de la mano de la plataforma RetailID, formada por los tres mayores especialistas en tecnología RFID aplicada al sector retail: Avery Dennison, Sybase y Creativesystems.

En una primera fase del piloto RFID de Throttleman, en la que las prendas etiquetadas con tags EPC Gen2, e impresas utilizando el Service Bureau de Avery Dennison (red mundial de centros de impresión de etiquetas con datos variables), se envían desde el fabricante en India al centro logístico de Throttleman en Portugal donde el contenido de éstas es leído simultáneamente y en pocos segundos, confirmando así la correcta lectura de todos los tags.

De las 500.000 prendas producidas esta temporada por Throttleman, en esta primera fase Avery Dennison ha etiquetado con tecnología RFID el 33% de la colección, es decir 164.892 prendas, y tan sólo tres tags no fueron leídos. Esto, según informan, supone una fiabilidad del 99,998% en las lecturas de los tags RFID de Avery Dennison.

Tras el éxito de la primera fase y habiendo agilizado la cadena de suministro (objetivo de la primera fase), Thottleman se plantea la segunda que implicará el etiquetado con RFID del 60% (371.234 prendas) de la próxima colección además de un nueva experiencia de compra para el cliente.



Marzo de 2008, fecha clave para el sector de Máquina-Herramienta.

Los principales países del mundo con fabricantes de máquina-herramienta se darán cita en pocas semanas en el que será el primer gran encuentro internacional del año en su especialidad: la Bienal Española de Máquina-Herramienta.

Así, más de 1.500 empresas de más de una treintena de países que han contratado, de momento, un total de 765 stands presentarán del 3 al 8 de marzo en el conjunto de los seis pabellones de Bilbao Exhibition Centre las últimas novedades técnicas en los sectores de máquina-herramienta por arranque, metrología CAD/CAM/CAE, accesorios, herramientas, deformación, láser, marcaje, automatización, hidráulica, manipulación, robótica, neumática, otras máquinas y soldadura para ofrecer, una edición más, un escaparate de alto nivel industrial y tecnológico.

Tras la recuperación del sector europeo de máquina-herramienta en los últimos meses y la apertura de nuevas perspectivas de mercado en un contexto de coyuntura internacional más normalizada, la BIEMH'08 se presenta como un espacio estratégico, marcado por un optimismo razonable. Por ello, los objetivos del certamen -establecer nuevos contactos, identificar posibles vendedores o compradores, analizar oportunidades de exportación e importación y conocer los avances del sector- son los principales argumentos que han considerado las empresas inscritas.

Los sectores con mayor nivel de ocupación serán los de máquina-herramienta. El resto de la muestra se completará con otros productos como equipos eléctricos y electrónicos, manipulación y robótica, equipos hidráulicos y neumáticos, metrología y control de calidad, soldadura y oxicorte, servicios al taller y a la empresa, CAD/CAM/CAE, y otras máquinas y equipos.

Italia, Alemania, y Taiwan, son los países que acercarán su oferta a la exposición en mayor número. Asimismo, tendrán una fuerte presencia en el certamen, junto a otros como Francia, Holanda, Portugal, Reino Unido, Japón, Suiza y Estados Unidos.

Dentro del conjunto de visitantes foráneos, la presencia de las delegaciones de compradores constituye, por la calidad de sus integrantes, un apartado muy importante para el certamen. Hoy día, unos 300 profesionales de más de 25 países realizarán su visita organizada al certamen a través de esta fórmula, dirigida compradores de todo el mundo, principalmente gerentes, propietarios de empresas y directores comerciales.

Por el volumen de profesionales destacan este año las delegaciones de Francia, Italia, Venezuela, Chile, Argelia, Singapur, Brasil y Argentina. Por su parte, Alemania, República Checa, Portugal y Estados Unidos repetirán asistencia tras el éxito obtenido en anteriores convocatorias. Los sectores a los que pertenece la mayor parte de delegados inscritos en la actualidad -más de 300- son los de moldes y matrices, forja y fundición, construcción en metal, bienes de equipo, y automoción y autopartes. A estos delegados se sumarán los profesionales extranjeros que visiten el certamen de forma particular.

La BIEMH está coorganizada por Bilbao Exhibition Centre y AFM, Asociación Española de Fabricantes de Máquina-Herramienta, y en colaboración con BAI, Agencia de Innovación de Bizkaia, celebrarán una vez más, el Premio Nacional de Diseño en Máquinas-Herramienta, que cumplirá su novena edición.

www.bilbaoexhibitioncentre.com
www.bai.bizkaia.net
www.afm.es



Intermec y la red capilar de recogidas y reparto de Nacex.

Nacex ha comenzado a equipar a sus mensajeros con terminales CN3 de Intermec. Tras un periodo en el que las terminales estuvieron en fase de prueba en algunas delegaciones, ahora se implantan a nivel nacional en toda la red Nacex. Este proyecto se enmarca en una estrategia de inversión tecnológica que tiene como objetivos mejorar el nivel de servicio que actualmente presta a sus clientes y optimizar el sistema de trazabilidad de la empresa.

Gracias a estos nuevos terminales, el paquete queda registrado y seguido por el sistema en cuanto el mensajero lo recoge del cliente y hasta el mismo momento de la entrega en destinatario. De esta forma se aplica la trazabilidad incluso a la red capilar de recogidas y reparto, permitiendo un mayor control del paquete y mayor seguridad de los envíos.

Este desarrollo combina la práctica totalidad de tecnologías disponibles en materia de identificación automática, comunicaciones inalámbricas y un entorno web extremadamente potente que pueden utilizar las franquicias, oficinas y clientes finales, tanto para demandar servicios como para conocer el estado de sus envíos en tiempo real.

Uno de los elementos más novedosos de la nueva aplicación es la desaparición del papel como soporte a las transacciones, que es sustituido por los documentos electrónicos que tanto Nacex como sus clientes envían y reciben a través de la web o el correo electrónico. Nacex utiliza además las capacidades interactivas de los terminales CN3 para la captura de firmas y confirmación de entregas o recogidas.

El navegador GPS integrado en el terminal de Intermec fue otro factor clave para Nacex, ya que se pueden vincular fácilmente las distintas operaciones que realiza Nacex con la localización exacta, día y hora donde se realizan. Una segunda ventaja de esta tecnología es poder optimizar el diseño de rutas.

www.intermec.es www.nacex.es

Cualificación de sistemas logísticos incluyendo su software.

Por Mateu Via Guasp, director de proyectos de Viastore Systems, S.A.

Un almacén automático no deja de ser un encargo a medida; un modelo único que puede tener grandes similitudes con otros proyectos logísticos, pero que siempre tendrá particularidades excepcionales para cada aplicación y cada cliente. Así, las condiciones de almacenaje de alimentos a baja temperatura no tienen nada que ver con el estocaje de cable eléctrico de potencia, ni tampoco se parecen los tratamientos informáticos correspondientes a la gestión de piezas de ferretería del que se precisa para lograr la trazabilidad de medicamentos.

Dichas particularidades por su carácter inusual y fuera de lo estándar, no solo están identificadas perfectamente bajo contrato sino que además se establece una vigilancia muy estrecha respecto a la ejecución de las mismas. Por todo ello, en el momento de la entrega se hace necesario utilizar algún tipo de sistema de verificación o cualificación de la instalación que la empresa industrial deberá tener perfectamente desarrollado a través de una estrategia y un alcance.

Los componentes básicos de esta estrategia deben englobar como mínimo los siguientes aspectos: Determinar la extensión del sistema a validar, determinar también los recursos humanos y medios materiales a utilizar (es muy bueno siempre cuantificarlo con un presupuesto económico), definir de los hitos o parámetros a medir con declaración precisa de objetivos y unidades de medida de manera inequívoca y, finalmente, el tiempo total en el que debe desarrollarse la validación.

Recientemente Viastore Systems, SA ha sido la empresa encargada de la implantación técnica del Proyecto de miniload de la empresa Unipapel en Tres Cantos (Madrid). En dicho Proyecto, se definió conjuntamente con los representantes de la propiedad un *Plan Maestro de Cualificación* en el que se definían las áreas a testear y los plazos para alcanzar los objetivos satisfactorios. De hecho, dicho documento con validez contractual ya se realiza desde el mismo momento del pedido con el *Design Qualification* (DQ), que es el cruce entre las necesidades del cliente y las especificaciones o bases de diseño. Dicho documento contiene los códigos y parámetros que tienen que ser observados durante la fabricación e instalación tanto de transelevadores como transportadores, los tests de requerimientos y los criterios de aceptación que se relacionan.

Una vez fabricados los componentes y programado el software, procede la realización de un FAT (*Factory Acceptance Test*) para su verificación antes de enviar para el montaje en su ubicación final.

La siguiente etapa una vez instalado el sistema constituye la puesta en marcha "in situ" con el *Site Acceptance Testing* (SAT) que puede llevarse a cabo simultáneamente con los tests de validación. Dicho SAT se compone por regla general de las siguientes etapas:

Installation Qualification (IQ) o Test de Implementación. Este test constituye un extenso chequeo de la existencia y correcta instalación de todas las partes físicas del sistema acordadas previamente en el DQ.

Operational Qualification (OQ) o Test de Operatividad. Se define como un test en el que se comprueba la operatividad del sistema en cuanto a funcionalidades, coordinación entre subsistemas y comportamiento conjunto.

Performance Qualification (PQ) o Test de Rendimiento. En este caso, el test es muy similar al OQ, pero sin embargo se trata de probar las funcionalidades del sistema en condiciones reales de operación con los productos destinados al sistema logístico en los casos más extremos y atípicos que pueden presentarse.

En el Proyecto de Unipapel dichas pruebas fueron pilotadas por Viastore Systems, S.A. y seguidas por la propiedad así como por Miebach Logística (la ingeniería encargada de monitorizar todo el proceso), demostrándose que dicho equipo resultó ser altamente efectivo para conseguir los siguientes objetivos: Aseguramiento del cumplimiento del contrato en términos de prestaciones



y calidad, reducción de los costes de puesta en marcha para el usuario final, minimización de las incidencias en el período de rodaje de Unipapel y formación de alto nivel para el usuario al conseguir un seguimiento práctico en condiciones extremas del funcionamiento del sistema.





Fundamentalmente todo el proceso giró entorno a dos grandes bloques a testear:

Por una parte, el que podríamos llamar de *hardware*, caracterizado por dos hitos básicos: Las pruebas FEM del transelevador en las que se probaron ciclos de entrada, ciclos de salida, y ciclos combinados de acuerdo con la normativa, y las pruebas finales de disponibilidad con un nivel del 99,9% del tiempo registrado.

Y la otra parte de *software* en sus tres niveles: PLC, MFC y SGA.

De estas dos partes sin embargo, la de software fue la más importante dados los diferentes niveles de gestión informática y su gran complejidad. De hecho en la mayoría de las ocasiones la parte del software presenta una enorme complejidad a la hora de realizar los test de calidad por la increíble multiplicidad de combinaciones que se presentan entre los contenedores, productos y protocolos de gestión del almacén. Esto plantea un gran dilema a la hora de determinar el alcance y profundidad de los test que contemplan: Gestión de picos/unidades de carga completas, gestión de las diferentes zonas por categorías de rotación, multireferencias para una misma unidad de carga, flujos de datos, modos de operación del sistema, gestión de errores, procedimiento de picking/entrada de material, gestión de expediciones, lanzamiento de diversos albaranes simultáneos, bloqueo de usuarios y/o materiales y/o ubicaciones, control de usuarios, listados diversos, análisis de estrategias de ubicación, gestión de productos caducables, etc...

Con dicha cantidad de variables evidentemente es necesario poner límites a la combinatoria vertiginosa que podríamos llegar a plantear, y llevar a cabo un test transversal que ponga a prueba todas las funcionalidades de manera cruzada para probar todas las subrutinas de programación a lo largo de todas las casuísticas susceptibles de tener eventuales complicaciones, utilizando para ello un tiempo razonable. En estas situaciones según el criterio de diversos organismos internacionales cualificados, lo que se recomienda es tener en cuenta los siguientes límites:

Todo programa informático rodado y corregido a lo largo de un período de tiempo considerable, y cuyo funcionamiento sea correcto, puede entenderse como cualificado satisfactoriamente.

El método inductivo se da por válido para delimitar las pruebas de software. El método inductivo consiste en obtener conclusiones generales a partir de las premisas que contienen los datos particulares. Así por ejemplo dentro de variable "número de ubicación", se considera que si el direccionamiento de bandejas a las primeras posiciones (digamos de la número 1 hasta la 10) y las últimas (digamos desde la 99.990 hasta la 10.000) resulta correcto, entonces por inferencia inductiva podemos dar por válidas todas las posiciones intermedias.

Las variables se dividen en dependientes e independientes, pudiendo formularse pruebas cruzadas de diferente naturaleza siempre que los grupos de variables que participan en cada una de las pruebas sean independientes entre ambos grupos. Así por ejemplo, la gestión de la multireferencia dentro de un mismo contenedor puede presentar un conflicto con los picos de producto al ubicarlos en contenedores diferentes. No así sin embargo cuando cruzamos diferentes zonas de rotación con los posibles errores o alarmas por gálibo, dado que se trata de dos variables completamente independientes.

A partir de estas premisas de trabajo, Viastore Systems con su equipo de desarrollo estableció sistemáticamente una combinación de pruebas concretas seleccionadas estratégicamente para acotar la cualificación que se desarrolló satisfactoriamente en un tiempo inferior a las dos semanas.



Una puesta en marcha planificada en base a un sistema de calidad como el de Viastore Systems, S.A. está claro que presenta grandes ventajas para el cliente así como para los industriales implicados, puesto que claramente se ahorra en tiempo al lograr la minimización de las incidencias en la puesta en marcha, y se aumenta la calidad de servicio con lo que en consecuencia mejora también el grado de satisfacción del usuario.



Otra gran ventaja añadida colateralmente es la mejora sustancial en la formación del usuario final cuando participa implicándose en todo el proceso de certificación de las diferentes etapas de calidad, lo cual se manifiesta con un aumento en la profundidad de la formación por parte de todos los participantes, tanto del Departamento usuario como del servicio de Mantenimiento de la empresa receptora de la instalación. Asimismo, dicha formación práctica puede establecerse a lo largo de un período mucho más amplio que facilita su programación y la flexibilidad de la misma en agenda y recursos por parte de la empresa cliente.

www.viastore.es



THE POWER OF DELIVERY.







A LA VANGUARDIA EN ALMACENAJE AUTOMATICO.

Planificación de Sistemas de Logística

Almacenes automáticos

Instalaciones llave en mano

Sistemas de gestión integral

Transelevadores

Servicio Postventa

viastore systems, S.A.
C/ Paletes, 8 Parc Tecnològic del Vallès
08290 Cerdanyola del Vallès (Barcelona)
Tel. +34 93 591 08 00 Fax +34 93 582 4397
info@viastore.es www.viastore.com



Un prometedor arranque para la nueva Unidad de Negocio de Savoye.

Savoye, diseñador e integrador, ha creado su nueva unidad de negocios Savoye Pack, para reforzar las ventas de sus máquinas de embalaje.

Savoye Pack tiene como objetivo la venta en Europa y Estados Unidos, de las máquinas de embalaje de final de línea, fabricadas por Savoye (destacamos Jivaro®, Helova® y la gama de embalaje de expedición PAC 600®) en "stand alone", es decir, de forma aislada, sin formar parte de las soluciones logísticas globales.

Para la compañía Savoye, este nuevo canal de venta pasa por la búsqueda, selección y la animación de de una red de colaboradores distribuidores o integradores.

Para llegar a ser un colaborador de Savoye se deben cumplir varios criterios: Presencia en el mercado de máquinas de embalaje, presencia europea y / o americana, compatibilidad con la gama de Savoye Pack y capacidad interna para garantizar el servicio al cliente (mantenimiento y servicio).

Durante el salón alemán "Fachpack 2007" en Nurenberg, Savoye Pack firmó un primer contrato de cooperación con el constructor holandés de máquinas de embalaje, Lantech.com.

Savoye Pack trabaja con sus colaboradores en el marco de un Acuerdo Comercial de Suministro (Business Provider Agreements), por el que la venta corresponde al colaborador y la instalación y servicios a cargo de Savoye. Con el tiempo, los colaboradores podrán asumir directamente la puesta en servicio y el mantenimiento de las máquinas.

www.savoyelogistics.com



Touron S.A confía en Movint.

La conocida empresa especializada en la importación y distribución de motores marinos y embarcaciones en el mercado español que cumple su 50 aniversario en el año 2008, ha contratado a la ingeniería Logística Movint para realizar la reestructuración de su almacén en Alcobendas (Madrid).

En la actualidad poseen 5.629 m2 distribuidos en cuatro almacenes independientes para cada producto: Embarcaciones, Mariner (Motores fueraborda) , Mercury (Motores fueraborda) y por último Postventa - Recambios.

Las instalaciones diseñadas por Movint se dividen en base a las tipologías de cargas, independientemente de la división a la que pertenecen, puesto que los elementos de almacenaje definidos permiten la utilización común de las instalaciones, basando su operativa en un Sistema de Gestión de Almacén.

Los motivos que han llevado a Movint a determinar esta manera de gestionar el almacén es la necesidad de obtener el máximo aprovechamiento volumétrico de las instalaciones disponibles debido a la estacionalidad existente en la actualidad de Touron.

www.movint.es
www.touron-nautica.com



Nacimiento de un líder de transporte y logística en Europa.

El Grupo Norbert Dentressangle ha confirmado recientemente la adquisición de la empresa de transporte y logística Christian Salvesen Plc.

Esta operación estratégica, conforme a las ambiciones de crecimiento del Grupo Norbert Dentressangle, ha permitido crear un líder europeo en el sector del transporte y de la logística con 29 200 asalariados, 3.200 millones de euros de cifra de negocios (datos estimados año 2007), realizados en 14 países europeos contando con 390 instalaciones logísticas.

Juntos, el Grupo Norbert Dentressangle y Christian Salvesen tienen como objetivo ofrecer a sus clientes las mejores soluciones adaptadas a sus necesidades. El 57% de su actividad se realizará en transporte por carretera (1.8 mil millones de €uros en 2007, confirmando su posición de líder en Europa (8.000 motores y 10 000 remolques). La actividad logística representa el 43% (1,4 mil millones de €uros en 2007), con cerca de 4 millones de metros cuadrados de superficie de almacenamiento. Geográficamente, la presencia de Christian Salvesen en Gran Bretaña, en la Península Ibérica y Benelux potencia las fuertes posiciones del Grupo Norbert Dentressangle en Francia, Italia, Alemania y en Europa del Este. En término de actividades Christian Salvesen aporta al Grupo Norbert Dentressangle una fuerte experiencia y una posición significativa en logística de los productos congelados y frescos así como en transporte de distribución por palet.

www.norbert-dentressangle.com

La cooperación euromediterránea marítima se debatirá en Barcelona.

La edición de 2008 del MEDA - Logistics & Transport Forum, denominación internacional que recibe figura el 6º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte que se celebra en paralelo al Salón Internacional de la Logística y de la Manutención. abordará las cuestiones relacionadas con la entrada en vigor de la zona Euromediterránea de libre comercio y la importancia del sector de transporte y de la logística como pilares económicos y factores determinantes para la integración, en un único mercado marítimo mediterráneo, prevista para el 2010. Bajo el título "*Hacia una comunidad logística Mediterránea*", se analizarán también los diferentes resultados derivados de la implantación de los distintos proyectos europeos para el desarrollo de la zona logística mediterránea y el estado de las infraestructuras portuarias.

Los mecanismos para la cooperación Euromediterránea marítima serán el foco de debate durante la sesión inaugural del 6º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte. El objetivo será ahondar en el grado de integración del Euromed Transport, el Safemed, las Autopistas del Mar y el Programa Marco Polo para la gestión, control y desarrollo del transporte de mercancías por vía marítima con vistas a la futura zona de libre comercio.

La segunda jornada del 6º Forum Mediterráneo servirá para conocer más de cerca el estado de las inversiones y de la gestión de las infraestructuras portuarias de la ribera mediterránea, con el punto de vista puesto siempre en el 2010. Entre los conceptos claves que se analizarán durante la sesión destacan la ampliación y modernización de las plataformas logísticas portuarias, la búsqueda de canales de colaboración y la promoción de alianzas que afiancen la posición de liderazgo mundial y de respuesta de los puertos de la zona Euromediterránea frente a los retos que supone un mercado de 800 millones de habitantes.



En esta edición, Turquía será el país invitado del 6º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte. En la actualidad, la región otomana juega el papel de enclave logístico europeo de las denominadas "rutas de tránsito", debido a su ubicación geográfica y a la proximidad con Rusia, los antiguos países que conformaron la URSS (Georgia, Ucrania…) y las llamadas repúblicas turcas (como Azerbaiján, Turkmenistán o Kirguizistán), que la han posicionado como una importante puerta de entrada al continente asiático. Además, el apoyo previsto de la Unión Europea para fomentar el desarrollo de Turquía en los sectores relacionados con el transporte marítimo de interior y con el transporte marítimo de distancias cortas consolidan el atractivo económico de la zona.

www.silbcn.com

Hablemos de Logista.

¿Qué supone estar a la cabeza del sector? ¿Cómo lo consiguen?

(FJA) Logista desarrolla su actividad de distribución en 3 áreas de negocio, la distribución de tabaco, suministro a tiendas de conveniencia y distribución de otros productos relacionados con el tabaco. Operamos principalmente en España, Francia, Italia, Portugal y Polonia.

(JMH) A partir del año 2000 Logista decide acometer un proceso de optimización de recursos, dada la atomización de almacenes por el territorio nacional e internacional, buscando una mayor centralización. Concretamente decide centralizar en su almacén central de Leganés para España, y para ello automatizarlo desde el ingreso de mercancías hasta el almacenaje y la preparación de pedidos.

En la situación anterior 7 almacenes regionales suministraban pedidos a su área de influencia. Hoy en día, Logista se ha situado a la vanguardia de la automatización, disponiendo de un almacén central con capacidad para suministrar pedidos a cualquier estanco del territorio nacional en 24 horas.

¿En qué momento vieron la necesidad de aumentar su almacén en 2005?

(FJA) El dimensionamiento del almacén se hizo con el objetivo de unificar e uno los múltiples centros de distribución a lo largo del territorio español.

(JMH) Se valoraron diversos parámetros como por ejemplo el nivel de stock necesario, líneas de pedido a ser preparadas al día, tomando datos pico y datos valle, así como accesos y tiempos de tránsitos de mercancías. Vimos que en algunos casos los tiempos de transito eran de hasta sólo 2-3 horas, es decir, el tiempo desde la entrada de mercancías, preparación de los pedidos a su expedición, era realmente escaso.

¿Cuáles son las mayores dificultades a las que se enfrentaron en el diseño de este proyecto?

(FJA) De forma general, el mayor problema se produce cuando, al estar los procesos basados en datos medios, se dan muchos momentos de pico, en el que todo debe funcionar con la máxima fiabilidad.

(JMH) Diseñando con el fin de optimizar el proceso, encontramos en el diseño del almacén de Leganés diversas dificultades: Seguir produciendo y distribuyendo con igual volumen y eficacia a la vez que acometíamos una global y compleja automatización -Logista no podría parar ni un segundo su actividad-; límites constructivos y de espacio, ya que la planta principal ya estaba construida y en funcionamiento, y condicionaba las futuras ampliaciones; dificultades de desarrollo de nuevas herramientas de gestión y de información y de esfuerzo y, también, superación del personal de zona, ya que había trabajado hasta entonces de forma manual y debían acometer un rápido entrenamiento y formación para trabajar en automático.

¿Qué inversión total ha supuesto este nuevo almacén?

(FJA) (JMH) Las instalaciones han supuesto una inversión aproximada para Logista de 20 millones de Euros. El proyecto implicó a unos 10 proveedores. A parte de GD Convey para el suministro de transelevadores y transporte de pallets, acometimos obra civil, estanterías, cerramientos, climatización, carros AGV's y SGA o sistema de gestión de almacén, entre otros.



(FJA) **Francisco Javier Álvarez,** director de almacenes zona centro. Encargado de la gestión de las 13 delegaciones de Logista en España entre las que se incluyen el almacén central de Leganés dedicado principalmente al negocio de la distribución de tabaco y el de Cabanillas del Campo, dedicado a la distribución de libros.



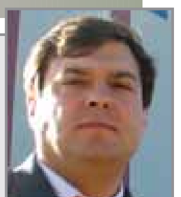
GD Convey ha llevado a cabo la función de main-contractor, integrando 7 transelevadores para palets, fabricados por su socio tecnológico Stöcklin Logistics Ltd., así como el suministro del transporte automático de entradas y salidas del material, y la integración del nuevo sistema con el antiguo almacén a nivel eléctrico y software.

La solución desarrollada amplía la capacidad de almacenaje en 20.000 puestos/palet. El nuevo almacén ocupa una superficie total de 11.800 m2 y dispone de más de 3.000 metros lineales de transporte a suelo, distribuidos en 2 plantas.

Los transelevadores para palets, de casi 32 metros de altura, son de tipo simple y de doble profundidad. El nuevo almacén alcanza 220 ciclos por hora, empleando las máximas velocidades en traslación, 4 m/s., y elevación, 0,9 m/s. Dichas máquinas han sido fabricadas con las últimas tecnologías en construcción de mástiles y sistemas de control. En cuanto a seguridad y mantenimiento disponen del máximo factor, M5.

La planta consta de una zona de entradas, situada en un nivel inferior dónde se realizan la entrada al almacén, el control de palets, reparación y enfardado; y una zona de salidas, situada en un nivel superior, recogida de los 17 pasillos de ambos almacenes y unión en el colector principal. Los palets son transportados hasta 2 elevadores bicolumna que se encarga de realizar la entrega en el nivel inferior. Dichos palets se pueden entregar a vehículos laserguiados o directamente a los muelles de expedición.

www.gdconvey.com



(JMH) **José Manuel Hernáiz**, director de Ingeniería. Su labor se centra en el estudio y diseño de las instalaciones automáticas que requieren los centros de distribución de Logista.

SIL2008

10 años al servicio de la logística

La Evolución del SIL. Un crecimiento imparable

	SIL'99	SIL'00	SIL'01	SIL'02	SIL'03	SIL'04	SIL'05	SIL'06	SIL'07
Empresas Expositoras	166	217	341	363	500	600	725	900	1.000
Visitantes Profesionales	8.916	17.457	21.342	28.749	33.597	35.746	40.227	45.267	Más de 48.000

Su Internacionalidad

Total Expositores SIL 2007: 1.000 Nacional 60% Internacional 40%

Sus encuentros en el 2008

- 11° Symposium Internacional SIL
- 9ª Jornada de Zonas y Depósitos Francos
- 8ª Jornada de Logística Portuaria
- 6º Fórum Mediterráneo de Logística y Transporte y Encuentros Empresariales
- 5ª Jornada CIDEM
- 4ª Jornada del Ferrocarril
- 3ª Jornada de Manutención y Almacenaje
- 2ª Jornada ANFAC
- 1ª Jornada de Operadores Logísticos

Países invitados del SIL: BRASIL y COREA DEL SUR

Hay mucho esfuerzo detrás de un 10



RESERVE SU STAND

10º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

Barcelona, del 3 al 6 de junio Recinto de Gran Vía

Organizado por: elCONSORCI barcelona ZONA FRANCA

Patrocinadores principales SIL 2007:





renfe Mercancías



abertis

Patrocinadores SIL 2007:



LA VANGUARDIA

LA RAZÓN

CincoDías

































Generalitat de Catalunya





www.silbcn.com

“Donde se requiera eficacia y fiabilidad respondemos con nuestros productos”.

Ángel García Bocos, director de FPZ Ibérica S.L.



¿Cuál es el origen de FPZ y a qué se dedican?

Desde 1975 FPZ fabrica y exporta a todo el mundo soplantes y aspiradores de canal lateral para el transporte de aire y gases.

Desde su fundación FPZ siempre se ha distinguido por las soluciones innovadoras, el uso de tecnología de vanguardia y por el incesante empeño en mejorar el rendimiento, la fiabilidad y la calidad del propio producto y del servicio.



¿Para qué se utilizan sus productos?

Los soplantes y aspiradores FPZ son aplicados en los más diversos sectores: del artesanal al manufacturado, del alimentario al farmacéutico, del textil al aeroespacial, del medicinal al agrícola. Donde se requiera eficacia y fiabilidad respondemos con nuestros productos.

¿Cuál es el principio del funcionamiento de los soplantes?

Es muy sencillo. Los soplantes tienen un rodete montado en el eje del motor. Cuando el aire entra en el soplante es arrastrado por las aletas y acelerado en progresión. Al cumplimiento de una vuelta del rodete, en la base del cuerpo hay un desviador de flujo de aire hacia el silenciador, el cual reduce la velocidad del aire y aumenta la presión.

¿Qué ventajas pueden obtenerse de la utilización de estos soplantes?

En primer lugar, que es un mecanismo compacto, además de que se le pueden acoplar complementos de manera simple para que sea útil en cualquier máquina que los requiera. Por otro lado, que los gastos de mantenimiento son mínimos y el aire está exento de aceite y sin pulsaciones.

La gama de accesorios debe ser amplia, ¿No?

Entre un gran número de accesorios, el cliente puede seleccionar el que más se adapte a sus necesidades. En todos los casos sugerimos la instalación de un filtro y una válvula de seguridad en cada máquina.

¿Cómo consiguen que aspire?

Mediante la válvula inversora VS que es un dispositivo que permite el cambio de flujo de aire o el cambio de conducto al que es enviado. Se puede montar directamente sobre el compresor de canal lateral o en línea.

Está fabricada en aluminio y el accionamiento puede ser eléctrico, de 24 voltios en corriente continua o 220 voltios en corriente alterna, o neumático.

La configuración de la válvula con doble mando neumático permite una fase neutra durante la cual el flujo es completamente reciclado en la máquina.

Al principio ha hablado de calidad. ¿Cómo la justifica?

La certificación ISO9001:2000 confirma la extrema atención de FPZ a la calidad en todas las fases del ciclo de vida del producto, tanto desde el proyecto a la comercialización, a la producción y al servicio postventa.

Otras certificaciones del producto, disponibles a petición, son Atex - Curus - Antideflgrancia.

www.fpz.com



Tecnipesa amplía sus instalaciones en el Parque Empresarial Zuatzu.

La compañía especializada en soluciones de etiquetado, codificación y pesaje, se traslada ampliando sus instalaciones dentro del mismo polígono empresarial en el que ya estaba situada en la capital guipuzcoana. Este cambio de oficinas se debe a un significativo aumento en su volumen de negocio y a la necesidad de aumentar su capacidad productiva de equipos de Etiquetado y Marcaje.

El nuevo edificio goza de unos 1.000m2 divididos en dos plantas, donde se prevé desarrollar un nuevo departamento de I+D+i, para potenciar sus sistemas de Identificación Automática. Además, dentro de las nuevas instalaciones, se han creado diversas salas asignadas a presentaciones o demostraciones de producto, así como formación a clientes. Actividades que Tecnipesa desarrolla constantemente, pero que en la actualidad las puede llevar a cabo con una mayor capacidad y dedicación en sus nuevas oficinas.



Igualmente, las nuevas instalaciones albergan oficinas, un laboratorio técnico y de metrología, así como un almacén de 300m2, donde Tecnipesa puede ampliar su stock para asegurar una entrega más rápida y eficaz.

www.tecnipesa.com

Intensa actividad de los astilleros encuadrados en PYMAR

La cartera de pedidos de los pequeños y medianos astilleros españoles contabilizaba a finales de septiembre de 2007 unos pedidos de 128 buques, datos que confirman la fortaleza de la tendencia alcista iniciada durante los primeros meses del año y que se concentra principalmente en el sector mercante, ya que entre estas 128 unidades sólo se encuentran 3 pesqueros.

Entre los datos más relevantes respecto a la actividad de los pequeños y medianos astilleros privados españoles hasta el 30 de septiembre de 2007, hay que destacar el inicio de 52 nuevas construcciones, entre las que se encuentran 37 remolcadores, una draga, 9 buques de apoyo a plataformas petrolíferas, 4 ferries de transporte de carga y pasajeros y un pesquero; y 49 puestas de quilla. En este mismo periodo hubo 40 botaduras y se entregaron 38 buques

Visionlab y la tecnología de voz de Zetes

Visionlab, con más de 150 puntos de venta en España, Portugal, República Checa y Polonia, es una de las principales cadenas de óptica de Europa. Debido a su rápido crecimiento Visionlab tuvo que plantearse la revisión de sus sistemas de aprovisionamiento, que exigían más rapidez en las entregas y mejor servicio.

Para cumplir con su lema "*sus gafas en menos de una hora*", se diseñó un nuevo modelo logístico que debía considerar los siguientes requisitos: rapidez, flexibilidad, fiabilidad, trazabilidad y productividad. Después de analizar minuciosamente las distintas tecnologías, Visionlab se decantó por la combinación de carruseles automáticos y la solución 3iVoice de Zetes.

La solución 3iV de Zetes permite el intercambio de información entre el ERP o SGA y el sistema de captura de datos basado en voz. La ventaja es que el operario trabaja con sus manos libres y realiza su trabajo sin desviar la vista de sus tareas, incrementando su productividad, fiabilidad y ergonomía. Esta solución fue soportada por equipos Talkman® T5 de Vocollect®.

Con objeto de minimizar los desarrollos particulares y dentro del marco estratégico de Visionlab, en el que se usa el sistema ERP de SAP, se primaba la integración de una solución certificada como es 3iVoice.

La solución 3iV para SAP de Zetes posibilita la integración entre las aplicaciones móviles basadas en Voz y los módulos WM (módulo de gestión de almacén) y EWM (módulo de gestión de almacén extendido) de SAP LES (Logistics Execution System). El intercambio de información entre el sistema SAP y los operarios equipados con un terminal de reconocimiento de voz se realiza directamente y en tiempo real sin ningún tipo de servidor adicional o middleware.



www.zetes.es

ABX Logistics Iberia y ExpoAgua 2008.

La conocida empresa logística ha sido seleccionada como Operador Logístico Oficial de ExpoAgua 2008, tiene ya a su disposición el Centro Logístico Expo, inaugurado oficialmente el pasado 11 de enero dentro de la Plataforma Logística de Zaragoza (PLAZA). Las instalaciones permitirán a la compañía desarrollar sus servicios de logística, aduana y transporte para esta Exposición Internacional dedicada al Agua y al Desarrollo Sostenible, que se celebrará en la capital aragonesa del 14 de junio al 14 de septiembre.

El nuevo Centro Logístico de PLAZA, situado en la N-II junto al aeropuerto de Zaragoza, cuenta con una superficie total de 5.000 m2 y comprende un pabellón logístico de 850 m2, con 4 muelles de carga y descarga de camiones, y 380 m2 de oficinas acondicionadas. En este pabellón se sitúa un área de controles, donde las mercancías serán sometidas a controles de seguridad, trámites aduaneros a la importación y exportación, así como a controles sanitarios.

A su salida del Centro Logístico, todos los vehículos serán sellados con un "Precinto Expo" que deberá llegar intacto al Área de Servicios Interna, evitando así la manipulación de la carga durante el trayecto hasta el recinto de la Exposición. Asimismo, en el Centro Logístico recibirán un sobre precintado con documentación relativa a los controles de seguridad que deberán entregar igualmente intacto en el Área de Servicios Interna, garantizando así el máximo control de la mercancía y, por tanto, la máxima calidad del servicio.

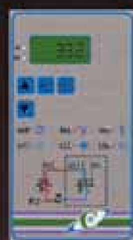


El equipo de ABX Logistics Iberia valoró positivamente esta iniciativa, que permitirá a la compañía desarrollar adecuadamente sus servicios logísticos y de transporte para ExpoAgua 2008: desde la recogida, transporte, carga y descarga de mercancías vinculadas a la exposición, hasta el embalado y desembalado, gestiones aduaneras, gestión del ADT, seguros, logística inversa, almacenaje, consolidación, redistribución y etiquetado, entre otros.

En total, la operativa logística necesaria para esta exposición supondrá un flujo de 42.260 vehículos entre camiones y camionetas de reparto a lo largo de las diferentes fases. En concreto, en el momento de instalación y montaje de pabellones se espera el tránsito de 6.000 camiones, otros 920 para el material de expografía de los pabellones y 1.840 para la fase post-Expo. Además, durante los tres meses de celebración del evento, se producirán la mayor parte de los transportes, con una previsión de 33.500 vehículos.

www.abxlogistics.com













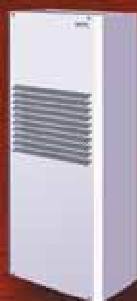




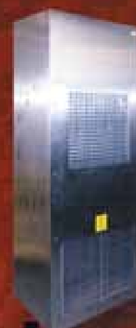





Refrigeradores de Líquidos








Acondicionadores de Aire





Intercambiadores de Calor






Sistemas de Ventilación

Hörmann presenta su nueva puerta enrollable Speed HSS 6530.

El mayor grupo europeo especializado en puertas, portones, cercos y motorizaciones, presenta su nueva puerta enrollable Speed HSS 6530.

En el desarrollo de esta puerta, Hörmann ha tenido en cuenta el uso responsable de las fuentes de energía. Esta nueva puerta permite alcanzar un ahorro energético importante gracias a un mejor aislamiento térmico y la velocidad de su apertura se debe a una bobina espiral libre de mantenimiento que, además, no estropea las hojas de la puerta.

La puerta presenta paneles de un ancho de 30 mm con rotura térmica. Estos paneles proporcionan el aislamiento necesario para el empleo como cierre exterior, así como de separación en el interior de zonas ambientadas a diferentes temperaturas.

Una novedosa bobina espiral permite lograr una velocidad de enrollamiento de hasta 3 metros por segundo. Los paneles no se tocan, de modo que las hojas de la puerta no se dañan durante su uso. Los rollos de material sintético laterales, las guías de cadena libres de mantenimiento y las uniones de bisagra han sido concebidos para poder garantizar una larga vida del producto y un servicio silencioso.

También se han reducido el tiempo y los costes de montaje ya que la hoja de la puerta, el automatismo y el cojinete ya están montados y forman una unidad fácilmente manejable.

Con Speed HSS 6530, Hörmann lanza al mercado una puerta estable y rápida que permite ahorrar energía y costes

www.hormann.es





MEB refuerza su capacidad logística.

Maquinaria Eléctrica Bilbao, firma comercializadora de motores para la industria, ha optimizado la configuración de su red logística nacional, ampliando su capacidad de almacenaje en un 50% y centralizando su gestión a través de un sistema informático avanzado que permite la completa trazabilidad del producto.

Para ello, ha reformado sus instalaciones de Barcelona y Sevilla, dotándolas de las prestaciones y servicios ya consolidados en el almacén central de Vizcaya: mayor capacidad de producto, gestión informatizada, servicio de gestión de almacén y sotck de seguridad para el cliente. Con este planteamiento, se refuerza el servicio de MEB en la comunidad Andaluza y en Cataluña, dos puntos geográficos cualitativos en los que su nueva capacidad logística le permitirá crecer notablemente.

Maquinaria Eléctrica Bilbao es una firma decana en la industria de nuestro país, con 67 años de actividad en el mundo del motor con una amplia gama de motores de marca propia y de primeras marcas internacionales.



www.mebsa.com

Sistema de control de seguridad modular UE410 Flexi de SICK



SICK este año lanza al mercado el sistema de control de seguridad UE410 Flexi, un sistema modular de entradas y salidas, muy sencillo, con posibilidad de salidas por relés y comunicaciones con buses de campo. Este sistema combina las ventajas de un control seguro con una configuración sumamente sencilla del módulo.

El dispositivo de conmutación de seguridad UE410 Flexi es muy fácil de configurar. El configurador instalado en un PC indica y documenta el proceso paso a paso; desde la elección de los sensores de seguridad mediante el sistema "seleccionar y arrastrar" y la selección de los módulos necesarios, hasta la visualización de las configuraciones. Las diferentes configuraciones se seleccionan directamente en el conmutador giratorio rojo del módulo Flexi mediante un simple destornillador.

Para el lanzamiento de este producto, SICK pone a la disposición tres paquetes distin-tos: "Básico", "Relé" y "Bus de Campo". Los tres paquetes garantizan una reducción de costes y esfuerzos en una gran variedad de aplicaciones, ya que con el sistema de control UE Flexi se ejecutan la planificación, programación de la lógica y documenta-ción en un solo paso. La puesta en servicio es sencilla y sin software.

Además, el UE Flexi representa un ahorro de espacio en el armario eléctrico y la supresión de posibles fallos en el cableado. Como consecuencia, los costes de servicio son reducidos, y el fácil manejo resta la necesidad de formación.

www.sick.es

ZARAGOZA (SPAIN)
2-3-4
Abril / *April*
2008

LOGIS EXPO

3.ª FERIA INTERNACIONAL DE LOGÍSTICAS ESPECIALIZADAS

www.logisexpo.es

3rd International Specialized Logistics Exhibition

ZARAGOZA 2-4 ABRIL 2008

Zaragoza 2-4 April 2008

Simultaneamente con / Simultaneously with:



www.logistrailer.es

3.ª FERIA INTERNACIONAL DE CARROCERÍA INDUSTRIAL Y TRANSPORTE POR CARRETERA

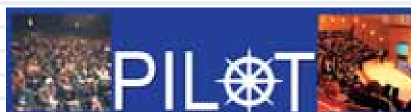
3rd International Industrial Bodywork& Road Transport Exhibition



www.logispoligonos.es

2.ª FERIA INTERNACIONAL DE LA OFERTA DE SUELO LOGÍSTICO E INDUSTRIAL Y ÁREAS EMPRESARIALES

2nd International Exhibition on Logistic and Industrial Land and Business Area Offer in Spain



VIII Foro Internacional PILOT

El mayor congreso de LOGÍSTICA

www.programaempresa.com



4.º Congreso Nacional de Áreas Empresariales

Zaragoza, 3 y 4 de Abril de 2008

IAF INSTITUTO ARAGONES DE FOMENTO • PLAZA • EMPRESA programa de mejora competitiva • ZARAGOZA LOGISTICS CENTER • FERIA DE ZARAGOZA • GOBIERNO DE ARAGON

A-2, km 311 • E-50012 ZARAGOZA • Tel. + 34 976 76 47 65 • Fax + 34 976 30 09 24 • logisexpo@feriazaragoza.es • www.logisexpo.es



Nilfisk-CFM. Nace un gigante en el sector de aspiración industrial.

Desde el día 1 de enero de 2008, ha nacido oficiamente la marca Nilfisk-CFM, fruto de la fusión de la gama de aspiración industrial de Nilfisk-Advance y la empresa CFM. De este modo, Nilfisk se convierte en el mayor fabricante de aspiración industrial del mundo. Hasta la fecha, CFM, fundada en Italia en 1977 y adquirida por la multinacional danesa Nilfisk-Advance en 2000, fabricaba su propia marca y colaboraba en el desarrollo de determinados productos con la marca nórdica. Ahora, con su definitiva unión, Nilfisk-CFM se convierte, según informan, en la marca más potente de aspiración industrial del mundo, con presencia en más de 150 países de los cinco continentes a través de oficinas propias y distribuidores.

Nilfisk-CFM es la marca que actualmente ofrece, por lo tanto, la mayor y más especializada gama de aspiradores industriales, transportes neumáticos y aspiración centralizada del mercado, aprovechando para ello la experiencia y el "know-how" de más de 100 años de Nilfisk y de más de 30 años de CFM.

Con esta unión, Nilfisk-CFM comercializa sus productos a través de la experimentada red de ventas habitual de Nilfisk-Advance. De esta forma reforzará y aumentará su presencia en todos los ámbitos de actividad económica donde ya está presente con su amplia gama de productos, como es el caso de los sectores metalúrgico, alimentario, metalmecánica, químico, farmacéutico, plásticos, cerámico, aeronáutico, etc.

www.nilfisk-advance.es

Lacor distribuye en España la impresora Hollanders.

Lacor España, empresa distribuidora de maquinaria para el sector de la Impresión Digital, ha anunciado el lanzamiento en nuestro país de la impresora ColorBooster, fabricada por Hollanders.

La ColorBooster imprime directamente sobre el soporte textil moquetes y banderas, con un ancho de impresión de 2,30 metros y una calidad de resolución de 2880 dpi. a ocho colores (CMYK, PANTONE, azul, rojo, verde, naranja).

Este nuevo equipo utiliza tintas dispersas (ácidas o reactivas) e imprime sobre materiales con mucha elasticidad y materiales normales, además de producir hasta 80 m² sin necesidad de operador. Se trata de la única máquina digital que imprime las dos caras en una bandera con la misma calidad de color. Opcionalmente puede distribuirse con una máquina lavadora y una secadora textil.



www.lacor.com

Nuevo lector industrial de Metrologic.

La compañía Metrologic ha presentado en nuestro país su nuevo lector industrial de códigos de barras de diseño robusto Focus MS1890, preparado para entornos de trabajo duros, tanto en interior como en exterior.

Este dispositivo de alto rendimiento destaca por la agresiva lectura de todos los códigos estándar en primera pasada sin necesidad de orientación del escáner, ya que es omnidireccional. Además, gracias a SwiftDecoder® garantiza la lectura de códigos dañados, mal impresos o plastificados. Por otra parte, su tecnología Code Select® permite la captura de hasta 7 códigos de un solo disparo y la transmisión de éstos en el orden indicado.

Además, gracias a TotalFreedom®, el usuario tiene la posibilidad de crear su propio software, ajustándose a las necesidades que requiere cada aplicación. Para la captura de imágenes, dispone de un sistema inteligente de iluminación que, tras detectar la presencia de un objeto, y determinar su distancia, adapta la luminosidad para asegurar el nivel de luz más apropiado gracias a su software específico FirstFlash® y su sensor con tecnología CMOS de 1,3 Megapixeles.

En cuanto a su resistencia, el Focus permite operar bajo temperaturas extremas, incluso a -40º y resiste múltiples caídas hasta 2 m sobre hormigón. Además, su índice de protección IP54 le hace resistente al polvo y a las salpicaduras, gracias a sus protecciones de goma que evitan roturas y proporcionan estanqueidad. Además, al no tener partes móviles e incorporar una ventana de lectura resistente al rayado, es ideal para aplicaciones en grandes almacenes, fábricas, transporte y logística.



www.metrologic.com

Fusión entre Supply Chain y Business Performance.

TXT e-solutions presenta TXTPerform 2008, un programa que, según informan, cambiará profundamente el ámbito de las soluciones para Supply Chain, combinando en una sola y única solución las funcionalidades de Business Intelligence y Demand & Supply Chain Management (D&SCM).

TXTPerform 2008 permite a los usuarios planificar, analizar y gestionar su cadena de suministro de forma simultánea, así como examinar las ventas y los patrones de introducción de nuevos productos. Este avance se ha logrado por parte del equipo de I+D de TXT, que ha aplicado experiencia en los procesos de negocio de los sectores lujo, textil y moda, distribución especializada, y bienes de gran consumo integrando la tecnología de las nuevas plataformas Microsoft - Performance Point Server 2007, Sharepoint 2007, SQL Server, y especialmente por la ampliación de su funcionalidad.

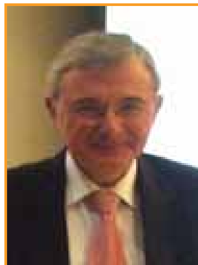


www.txtgroup.com

mercadoindustrial.biz

punto de encuentro de la industria

El pensamiento positivo.



Toolsgroup se consolida en México.

La reconocida firma multinacional en tecnología de planificación y optimización de la Cadena de Suministro (Supply Chain Management), informa que se consolida en México con nuevos e importantes clientes y un incremento de la cifra de negocio de un 60% en dicho mercado, de la mano de su filial española ToolsGroup Spain.

Entre estos nuevos clientes, se encuentran destacadas empresas e instituciones como el ISSSTE (Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los trabajadores del Estado), LDF (Latinoamerican Duty Free) o CPE (Corporación Patricio Echeverria). En todos ellos, la filial española de ToolsGroup ha implantado su nuevo concepto de servicio tecnológico con impacto directo en el EBITDA y en la tesorería de las empresas y, concretamente, su nuevo software Service Optimizer 99+, innovadora y avanzada solución basada en la tecnología de optimización del servicio y del inventario que ya ha sido reconocida por más de 150 clientes en todo el mundo

Para **José Presencia,** *director general de ToolsGroup Spain "México es, sin duda, un mercado muy atractivo para nuestra expansión en Latinoamérica, donde ya contamos con experiencias muy positivas".*

www.toolsgroup.com

Nefab, compañía premiada.



La World Packaging Organisation (WPO), reunida en Atenas hace unos días, decidió conceder a Nefab Packaging Hungary Kft, filial húngara del grupo, en cooperación con Nokia Komárom Kft, el galardón WorldStar 2007 en la categoría de electrónica.

Concretamente, la solución de embalaje fue desarrollada conjuntamente por Nefab y Nokia para reducir de manera importante los costes de embalaje en el transporte de teléfonos móviles, a la par que aumentó la protección y seguridad de estos productos.

La solución ideada por Nefab está basada en un film extensible de protección exterior, coloreado e impreso. Los centros de desarrollo de embalaje de Nefab trabajaron conjuntamente para diseñar y probar el nuevo producto, asegurándose de que éste requería un mínimo de material para su uso. También fue imprescindible que el embalaje desarrollado para Nokia cumpliera con todos los requerimientos de acuerdo con las normas medioambientales. El embalaje final se fabricó 100% en polietileno (PE) reciclable (según las normas EN 13430), y en cuanto a imagen el producto está realizado en 'azul Nokia', fortaleciendo así la imagen de marca hacia el exterior.

La ceremonia de entrega de los premios WorldStar se realizará el 21 de mayo de 2008 en la capital de Ghana, Accra.

www.worldpackaging.org
www.nefab.es

Crucigrama

Horizontales.

1) Igual, idéntico. Escorzón. 2) Un tipo de vitamina. Árboles de alta montaña. 3) Porciones indeterminadas de tiempo. Voz utilizada para detener la caballería. 4) Impetuosas. 5) Guata. En Internet, dominio de nivel superior geográfico de Andorra. 6) Preposición. Cremas. 7) Esmaltado. Este. 8) Ciudad y sede episcopal de Italia, en la región de Umbría. Tratamiento que se da a las monjas.

Verticales:

1) Una recta que no se corta con otra. 2) Preposición. Las antiguas tribus que moraban al norte del Mar Negro. 3) Roedor. Siglas de coeficiente intelectual. 4) Pasos estrechos de mar que sirve de entrada a una bahía o fondeadero. 5) Cerebro. Prefijo que indica proximidad. 6) Al revés, símbolo químico del tantalio. Números, cifras, cantidades. 7) Albergue. Oeste. 8) Plantígrados. Existir.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1				■				
2		■						
3						■		
4								
5					■			■
6			■					
7							■	
8					■			

Solución al crucigrama del número anterior

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	V	E	R	■	C	A	D	I
2	A	R	E	A	■	B	U	S
3	C	E	N	T	A	U	R	O
4	A	■	C	A	R	N	E	■
5	■	A	I	R	A	D	■	C
6	A	L	L	A	N	A	D	O
7	S	I	L	■	A	B	E	L
8	I	M	A	N	■	A	L	A

Apúntese a nuestro club de lectores.

Si desea recibir un aviso cada vez que editemos un nuevo número debe enviar un correo electrónico a:

info@mercadoindustrial.biz

Si desea recibir gratuitamente las ediciones en papel, deberá añadir la dirección de envío completa. (Sólo se distribuye en España)

Edita: Netchallenge Consulting S.L.
C/ Sant Antoni Maria Claret, 183, At.3ª 08041 Barcelona **Tel** 93 501 95 68
Director Editor: Lino Hernández **Director Técnico**: Carmelo Pérez
Redacción y Administración: info@mercadoindustrial.biz
Coordinación: Alejandro Colmenero
Tel.: 656 78 98 76
Publicidad: publicidad@mercadoindustrial.biz
D.L. Internet B-20885-2006 **D.L. Papel** B-54358-2006
ISSN 1886-2330 **ISSN** 1887-5610
Difusión internet: 3.000 descargas de media anual. **Tirada en papel** 3.000 ejemplares




DEMATIC